GUIAS DO CONSUMIDOR

Contrato de mediação: o que assina e o que pode negociar

Leia o contrato antes de anunciar ou procurar um imóvel com compromisso de remuneração.

O essencial

• A lei exige contrato de mediação escrito com imóvel e negócio identificados, remuneração e IVA, seguro/garantia, serviços acessórios e efeitos da exclusividade, se acordada.

• Negocie serviços, plano de divulgação, duração, relatórios e condições de exclusividade antes de assinar. Quando o prazo for omisso, a lei presume seis meses.

• A remuneração é em regra devida na conclusão do negócio; pode ser devida no contrato-promessa se o contrato de mediação assim previr. Exclusividade tem exceções legais a analisar.

• Pergunte como se termina o contrato, que atos ficam pendentes, quem suporta custos e como fica registada qualquer alteração.

• Não assine campos em branco nem aceite uma remuneração apenas verbal. Guarde cópia integral assinada.

Perguntas e espaço para notas

01 Qual é a duração e como opera a renovação ou denúncia?

02 Exclusividade: posso vender diretamente? Que obrigações tem a empresa?

03 Em que situações exatas fica a comissão devida?

Fontes oficiais

Lei 15/2013 | Mediação imobiliária

IMPIC | Licenças de mediação

Informação geral, não substitui apoio jurídico, fiscal, financeiro ou técnico. Confirme regras atuais e factos concretos antes de decidir. A APMLS é independente da empresa mediadora e não é parte no negócio.